印刷の技術と歴史“検証”

平圧とエンボスとレーザーと

今も昔も技術支える「こだわりと誠実さ」

〝一等賞〟に会いにいく①～平圧・自由部門

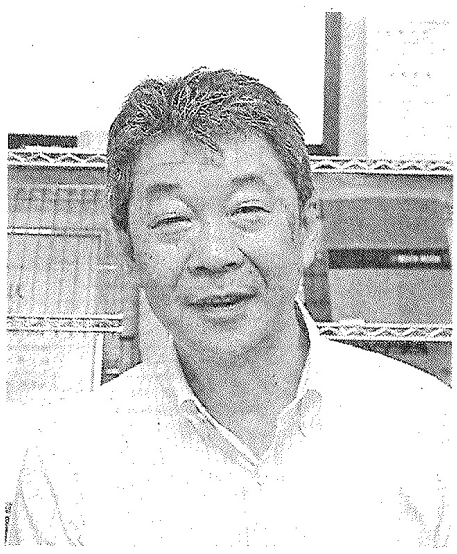
㈱タック印刷（東京都墨田区）

本稿では、第1回シールラベルコンテストで最高位に輝いた2社の〝今〟に迫る。まずは「平圧・自由」部門で会長賞を獲得した、㈱タック印刷（東京都墨田区業平、高田朋幸社長、☎03・3623・4034）だ。銘板ラベル印刷にいち早く着目した同社は、金属銘板の印刷再現を追求する中でエンボス加工を醸成。国内外のコンテストでも数多くの受賞経歴を持つ。現在はレーザーマーキング事業も展開するなど、凸版とデジタルの新旧方式が共存するタック印刷の現在地を追った。

実は昨年古いアルバムをまとめて処分してしまって―。直前まで保存してきたのに、と申し訳なさそうに高田社長は語り出す。代わりに、ということでコンテスト第1回からさかのぼること9年、1981年のFINAT「第1回世界セルフラベル協議会」（当時名称）で大賞を獲得した作品を披露してくれた。

受賞作品は、ネーマーへの2色印刷後にらせん状のエンボス加工が施され、さらにラミネート加工したという、紅白のリボンも凛々しい金メダルを想起させるデザインだ。応募カテゴリーは工業用マーキングやネームプレートなどをまとめた「A－3」部門。タック印刷の印刷加工技術で表現した作品が、同部門の最優秀作品に選出された。

PPで表面を保護するアルバムによる保存状態のよさも手伝うとは言え、当時から40年が経過した今でも、精緻で複雑なエンボスはきれいなまま。さらに見た目は凹凸も、指で触れると表面は平滑というラミネートを使用したちょっとしたギミックも。「凸版に圧をかける平圧機を熟知した印刷再現、そこに加えるエンボス加工に関しては、創業者はこだわりを持っていたようです」と同社の歴史をひもとく。



高田 朋幸 社長

ベンチャーとエンボス

高田社長の実父である創業者の高田松雄元専務は、第1回シールラベルコンテストの実行委員長。30年続いた同コンテストの礎を築いた人物と言える。

その高田松雄氏と叔父が61年に高田美術印刷所を設立。同時期に上市されたネーマーに印刷と抜き加工を行うという、フィルムラベルの印刷加工会社として誕生した。「今で言うところのベンチャー企業のような存在だったのでしょう」と高田社長。

金属を腐食させたり彫刻したりして製造する銘板に代わる存在として、ネーマーの存在は大きな関心を集めた。「薄いフィルム素材の上に、銘板の金属の深みを凸版方式でどこまで再現できるか。印圧を調整して、いかに銘板をラベル印刷機で表現できるか試行錯誤していました」（同）

こうして養われた技術を基に、JFLPのシールラベルコンテスト以前から世界の舞台へ多数応募。作品を収蔵するアルバムをめくりながら高田社長は、当時からエンボス加工を駆使したものが多く「連合会のコンテスト初回についても、恐らくエンボス加工にこだわった作品で挑んだのだろうと思います」と話す。

2009年にJFLPを脱退するまで、8作品の入賞実績を持つ同社。「コンテスト用に、特別な技巧を凝らし見栄えのよいカラー印刷で…といった作り方はしていません」と、日々の技術で印刷したもので挑んでいたという。

それでも、と続ける高田社長は次のように語る。

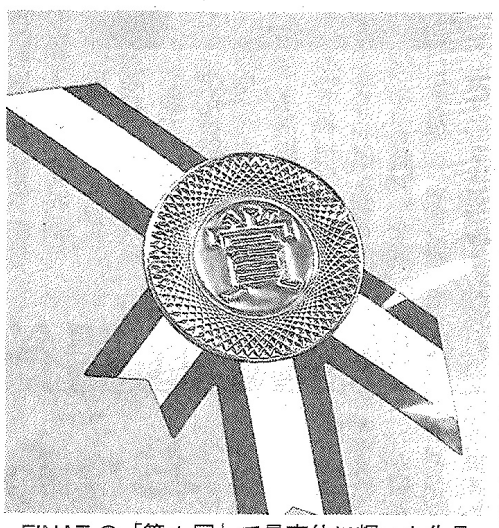
「コンテスト設立時の実行委員長を務める身として、自社が得意とする平圧・自由部門で初回の最高位を獲れたことは、やはりうれしかったと思います。また先代は、新素材に先んじて着目して会社を興し、平圧機でエンボス技術を追求していく中で、NHKの受信章の印刷を請け負うに至りました。こういった自身の経験則を同じ業界の人たちに伝え共有したり、コンテストを通じて個々の技術力を競い高め合ったりして、産業全体のレベルアップに貢献することを考えていたのだと感じます」

レーザーの可能性

国内外のコンテストで受賞を重ね、ノウハウを積み重ねてきたタック印刷の凸版方式とは対極に位置するような、先進技術のレーザーマーキング事業にも現在力を入れている。

リーマン・ショック以降売上が落ち続ける中、東日本大震災の影響でどん底に陥ったと高田社長は振り返る。そんなある日、顧客からレーザーマーカー用の材料が欲しいと相談を受けたのだという。

「弱電ラベルは沢山置き版しています。英語もあれば仏語もあり、何ワットなどの細かい数字も異なります。刷版に加えてナンバリングの管理もしており、前回の注文が何番までだったので次は何番から打つなど全部管理していました」と同氏。レーザーマーカーの予備知識を持たなかった同氏は調べを進めるうちに、今受注しているラベルの仕事がなくなるのではと強い危機感を覚えたという。



FINATの「第1回」で最高位に輝いた作品

「もし先方がレーザーマーカーを設備したら、固定部分だけ当社で印刷した後ロールで納品するくらい。後は必要なタイミングで顧客がレーザー印字してレーザーでカット。従来のラベルを納品する場合と比べて売上は下がるうえ、もし素材の供給元を先方が知れば、商流も変わって取引がゼロになりかねません」

そこで高田社長は、メーカー各社を呼んで実際にレーザーマーキング技術を検証。意外と面白いと可能性を感じた同氏は、厳しい事業環境をチャンスに変える新技術であると判断し、事業化の決断を下す。

「社員には、また社長が変なものを買っていると映っていたでしょう。ならばちゃんと経営革新計画を立てようと、東京都からも無事認可を受け、新規ビジネスに踏み出しました」

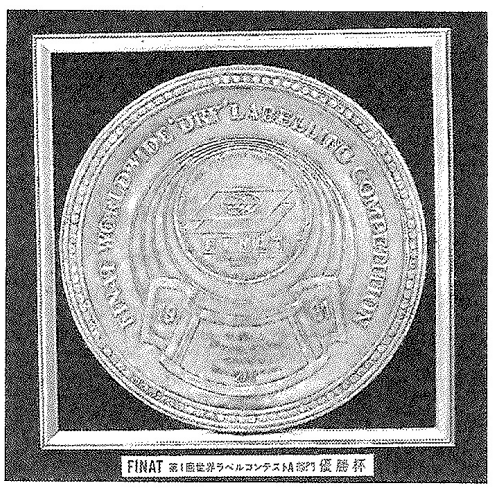
事業を開始して8年が経過し、現在は自社に3基のレーザーマーカーを設備するという。「先日ご相談を受けた、医療機器分野では、プラスチック樹脂に表示するラベルが剥がれやすいということで、レーザーマーキングの代替案を提案。無事試作も動き出すなど、シールとレーザーの両輪で提案ができバリエーションが充実化しています」

技術支える「誠実さ」

国内外から高評価を受ける凸版方式の印刷加工技術から先進のレーザー技術まで、新旧の歴史と技術が醸成する同社。最後に、タック印刷が考える「技術」について聞いてみた。

「技術はものづくりのためだけではなく、営業にも企画提案にも、補助金をもらうにも技術がいるでしょう（笑）。会社ごとに解釈は一様ではありませんが、私の解釈として技術を成すのは『会社の文化』であり、これは譲れないという『こだわり』でしょうか」

「前述の通り、上位狙いで競技用に作ったことはなく、背伸びをしない日頃の技術で応募しました。当然入賞を逃すこともありましたが、それでも受賞できたのは、先代から連綿と伝わる技術に対する当社の誠実さ。それは、日々の業務にこだわりを持ちものづくりに従事してきたというタック印刷の真面目さの証左、と言えるかもしれません」



応接室にはFINATから授与された盾のほか国内外のラベルコンテスト入賞のトロフィーが